

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN
PADA BAKSOJAGIR MASJUN PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**Mega Anggraeni
0614 3060 1401**

**JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
TAHUN 2017**

**ANALISIS BAURAN PEMASARAN TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN PADA BAKSO JAGIR MASJUN PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

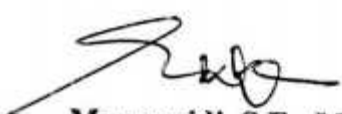
**Disusun Sebagai Syarat Untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III Pada
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**


**Oleh:
Mega Anggraeni
0614 3060 1401**

TIM PEMBIMBING

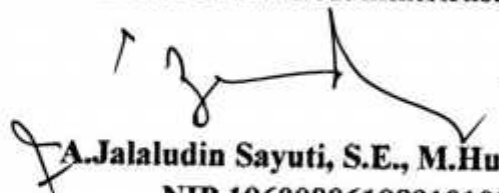
**Menyetujui,
Pembimbing I**

**Palembang, juli 2017
Pembimbing II**


**Munparidi, S.E., M.Si
NIP 197812162006041003**


**Dr. Neneng Miskiyah, S.E., M.Si
NIP197312281996032002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan Administrasi Bisnis**


**A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M
NIP 196008061989101007**



**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139

Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918

Website : www.polsri.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id

SURAT PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Mega Anggraeni
NIM : 0614 3060 1401
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis D III
Mata Kuliah : Manajemen Pemasaran
Judul Laporan Akhir : Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan
Pembelian Pada Bakso Jagir Masjun Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2017

Yang membuat pernyataan


Mega Anggraeni
0614 3060 1401

LEMBAR PENGESAHAN

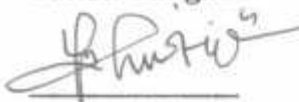


Nama : Mega Anggraeni
NPM : 061430601401
Jurusan/Program : Administrasi Bisnis/D3 Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Jagir Masjun Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Jum'at

Tanggal: 4 Agustus 2017

TIM PENGUNJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Dra. Yusleli Herawati, S.E., M.M.</u> Ketua		<u>24-7-2017</u>
2.	<u>Trisilowati, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>4-8-2017</u>
3.	<u>Fetty Maretha, S.E., M.M.</u> Anggota		<u>7-8-2017</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Suatu tantangan yang harus dihadapi
Suatu perjuangan yang harus dimenangkan
Suatu tragedi yang harus dialami
Suatu resiko yang harus diambil
Suatu anugerah yang harus dipergunakan
Suatu perjalanan yang harus diselesaikan
Suatu kesepakatan yang harus dipakai
Suatu impian yang harus diwujudkan
(Sumantri HP,SJ)

PERSEMBAHAN

1. Untuk kedua orang tua tercinta
2. Untuk Teman-teman kelas NE
Administrasi Bisnis angkatan 2014
3. Untuk Dosen pembimbing
4. Untuk Almamater Politeknik Negeri
Sriwijaya

ABSTRAK

Tujuan dari penyusunan laporan ini adalah untuk mengetahui bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian pada Bakso Jagir Masjun Palembang. Objek penelitian laporan akhir ini yaitu Bakso Jagir Masjun yang berlokasi di Jalan Temon 27 Ilir Simpang Pasar Sekanak Palembang. Data yang diperoleh pada Laporan Akhir ini berasal dari kuesioner, wawancara, dan kepustakaan. Populasi dari Laporan Akhir ini adalah konsumen Bakso Jagir Masjun. Jumlah responden ditetapkan sebanyak 50 responden. Analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan kualitatif. Untuk kuantitatif penulis menggunakan rumus persentase dan interpretasi skor. Hasil dari penelitian pada laporan ini yaitu dari keempat variabel yaitu produk, harga, promosi, dan distribusi semuanya mempengaruhi keputusan pembelian dengan nilai persentase yang berbeda-beda. Untuk produk memperoleh persentase sebesar 91,2 persen yang termasuk kedalam kategori “Sangat Tinggi”, untuk harga memperoleh persentase sebesar 67,6 persen yang termasuk kedalam kategori “Tinggi”, untuk promosi memperoleh persentase sebesar 84,8 persen yang termasuk ke dalam kategori “Sangat Tinggi” dan untuk variabel saluran distribusi(tempat) memperoleh persentase sebesar 86,5 persen yang termasuk kedalam kategori “Sangat Tinggi” Dari keempat variabel tersebut variabel produk merupakan variabel yang paling dominan mempengaruhi keputusan pembelian pada Bakso Jagir Masjun yaitu variabel produk dengan persentase skor 91,2 persen yang termasuk ke dalam kategori “Sangat Tinggi”.

Kata Kunci: Produk, Harga, Promosi, Saluran Distribusi, Keputusan Pembelian

ABSTRACT

The final report aim to determine marketing mix for purchasing decisions at Bakso Jagir Masjun Palembang. The final report research object is Bakso Jagir Masjun located on Jalan Temon 27 Ilir Simpang Pasar Sekanak Palembang. The data obtained in this report comes from questionnaires, interviews, and Library research. The respondents of this final report is customers Bakso Jagir Masjun. The number of respondents are 50 respondents. The analysis used is a quantitative and a qualitative analysis. For a quantitative authors use the percentage formula and score interpretation. The results of this final report of the four variables of product, price, promotions, and distribution channels (place) all influence the purchasing decisions with a every variabel had a difference percentage value. For product had a percentage 91,2 percent which belongs to the "Very High" Category. For the price, a percentage of 67,6 percent which belongs to the "high" category. For promotions, a percentage of 84,8 percent is included in the "Very High" category. And for the distribution channel (place) variabel get a percentage of 86,5 percent which belongs to the "Very High" category. From four variables the product variable is the most dominant variable affecting purchasing decisions on Bakso Jagir Masjun is the product variable with the percentage score 91,2 percent which has the "Very High" category.

Keyword : Product, Price, Promotion, Distribution Channel (Place), Purchasing Decision.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir yang berjudul **Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bakso Jagir Masjun Palembang**. Tidak lupa juga shalawat serta salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad SAW.

Laporan Akhir ini membahas tentang analisi bauran pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan saluran distribusi (tempat) terhadap keputusan pembelian pada Bakso Jagir Masjun Palembang dan membahas variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap keputusan pembelian Bakso Jagir Masjun Palembang. Adapun data yang diperoleh penulis dengan menggunakan kepustakaan, wawancara dan kuesioner.

Didalam laporan ini kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan yang ada dalam penulisan laporan ini, maka dari itu kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca agar dapat menjadi pembelajaran bagi kami dimasa mendatang.

Pada kesempatan ini juga penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu, membimbing dan mengarahkan dalam pembuatan laporan ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik. Laporan ini juga dapat dijadikan suatu informasi yang bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan khususnya mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, Juli 2016

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia Nya serta Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Akhir ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T. selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak A. Jalaluddin Sayuti, S.E., M. hum. Res selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak selaku Divianto, SE., M.M Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Munparidi, S.E., M.Si.. selaku pembimbing I (satu) yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam proses pengambilan data kepada penulis.
5. Ibu Dr. Neneng Miskiyah, S.E., M.Si. selaku Dosen Pembimbing II (dua) yang telah membimbing dan mengarahkan penulis dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
6. Seluruh Dosen Pengajar di Jurusan Administrasi Bisnis yang banyak memberikan ilmu kepada penulis selama penulis kuliah di Politeknik Negeri Sriwijaya.
7. Bapak Juhaendi pemilik Bakso Jagir Masjun yang telah memberi izin dan membantu dalam proses pengambilan data kepada penulis.
8. Orang tua penulis yang senantiasa mendoakan dan memberikan bantuan baik moril maupun materil serta selalu mencurahkan kasih dan sayang untuk penulis.
9. Teman-teman terkhusus kelas 6NE yang telah membantu.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan bimbingan kepada penulis, semoga Allah SWT membalas semua kebaikan yang telah diberikan dan semoga kita selalu mendapat perlindungan-Nya Aamin.

Palembang, Juli 2017

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK (BAHASA INDONESIA)	vi
ABSTRACT (BAHASA INGGRIS)	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
UCAPAN TERIMA KASIH	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	4
1.4.1 Tujuan Penulisan	4
1.4.2 Manfaat Penulisan	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	5
1.5.4 Populasi dan Sampel	6
1.5.5 Analisis Data	8

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemasaran	12
2.1.1 Pengertian Pemasaran.....	12

2.1.2 Proses Pemasaran	12
2.2 Manajemen Pemasaran	13
2.2.1 Pengertian Manajemen Pemasaran.....	13
2.3 Bauran Pemasaran	14
2.3.1 Pengertian Bauran Pemasaran	14
2.3.2 Produk.....	14
2.3.3 Harga	14
2.3.4 Promosi.....	17
2.3.5 Saluran Distribusi/Tempat.....	20
2.4 Keputusan Pembelian	20

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Perusahaan	22
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	23
3.3 Struktur Organisasi	23
3.4 Uraian Tugas	24
3.5 Bauran Pemasaran pada Bakso Jagir Masjun	25
3.5.1 Produk.....	25
3.5.2 Harga	26
3.5.3 Promosi.....	26
3.5.4 Saluran Distribusi/Tempat.....	27
3.6 Profil Responden	27

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Bauran Pemasaran yaitu produk, harga, promosi, dan saluran distribusi(tempat) terhadap keputusan konsumen Bakso Jagir Masjun.....	36
4.2 Variabel yang paling dominan berpengaruh secara langsung terhadap keputusan pembelian konsumen pada Bakso Jagir Masjun	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	58
----------------------	----

5.2 Saran	58
-----------------	----

DAFTAR PUSTAKA	60
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Organisasi.....	24

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Pendapatan Bakso Jagir Masjun	2
Tabel 1.2	Pengukuran Skala Likert.....	11
Tabel 3.1	Nama Bakso dan Harga.....	26
Tabel 3.2	Distribusi Responden berdasarkan Usia	28
Tabel 3.3	Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	28
Tabel 3.4	Distribusi Responden Berdasarkan Pekerjaan	29
Tabel 3.5	Hasil Tanggapan Responden Mengenai Produk (X_1)	30
Tabel 3.6	Hasil Tanggapan Responden Mengenai Harga (X_2).....	30
Tabel 3.7	Hasil Tanggapan Responden Mengenai Promosi (X_3)	31
Tabel 3.8	Hasil Tanggapan Responden Mengenai Saluran Distribusi/Tempat ...	31
Tabel 3.9	Hasil Tanggapan Responden Mengenai Keputusan Pembelian (Y)	32
Tabel 3.10	Daftar Wawancara.....	33
Tabel 4.1	Pernyataan Variabel Produk (X_1).....	37
Tabel 4.2	Pernyataan Variabel Harga (X_2)	41
Tabel 4.3	Pernyataan Variabel Promosi (X_3).....	45
Tabel 4.4	Pernyataan Variabel Saluran Distribusi/Tempat (X_4).....	49
Tabel 4.5	Pernyataan Variabel Keputusan Pembelian (Y).....	52

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Lembar Konsultasi Pembimbing I
Lampiran 2	Lembar Konsultasi Pembimbing II
Lampiran 3	Surat Izin Pengambilan Data
Lampiran 4	Surat Balasan Persetujuan Pengambilan Data
Lampiran 5	Kartu Kunjungan Mahasiswa
Lampiran 6	Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP MENENGAH)
Lampiran 7	Kuesioner
Lampiran 8	Menu Bakso Jagir Masjun
Lampiran 9	Promosi yang dilakukan Bakso Jagir Masjun melalui Media Sosial
Lampiran 10	Promosi yang dilakukan Bakso Jagir Masjun melalui Media Massa
Lampiran 11	Outlet Bakso Jagir Masjun